

ANALISIS KELAYAKAN FINANSIAL, NILAI TAMBAH DAN STRATEGI PENGEMBANGAN KOMODITAS SALAK DI KABUPATEN JEMBER

¹Viana Indarwati, ²Soetriono, dan ²Sudarko

¹Alumnus, Program Studi Agribisnis Fak. Pertanian Universitas Jember

²Staf Pengajar, Program Studi Agribisnis Fak. Pertanian Universitas Jember
email: vianavee52@gmail.com

ABSTRACT

This research intended to know the suitable zalacca agriculture industrialism through financial method; to know the sensitivity of zalacca agriculture industrialism; to know the amount value of zalacca processing become "dodol salak; and to know the strategy commodity zalacca development. The location of the research is determined by purposive method. The sampling method in this research is taken by Simple Random Sampling and key person. The data that is used are primary data and secondary data. The analysis data is used are; (1) the suitable financial, the sensitivity analysis, the amount value analysis, and force field analysis. The result analysis show that: the zalacca agriculture industrialism through financial method is workable; the zalacca agriculture industrialism does not sensitive with any change; the tabulation zalacca become "dodol salak" can give the amount value; the development strategy should be formulated by assembled the farmer to take care the zalacca intensively and to inform that related with the benefit zalacca process and marketing product, it held contiguous for zalacca processing with diversification tabulation for supporting home industry when it is not zalacca season.

Keywords: Zalacca, suitable financial, sensitivity analysis

PENDAHULUAN

Salak merupakan tanaman buah asli Indonesia. Salah satu Kabupaten di Jawa Timur yang memproduksi salak adalah Kabupaten Jember yaitu di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas. Produksi salak relatif tinggi yaitu pada tahun 2011 sebesar 12.360 kuintal dan pada tahun 2012 sebesar 8.283 kuintal dan dapat dijadikan sebagai salah satu buah andalan di Kabupaten Jember, namun harga sangat rendah ketika panen raya, hal tersebut menjadikan komoditas ini kurang berkembang.

Di beberapa daerah salak menjadi sumber pendapatan petani. Secara umum komoditas ini dikebunkan petani sebagai tanaman pendamping atau tanaman pagar. Saat ini salak banyak dikembangkan di Kabupaten Jember, khususnya di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas. Sebagian besar produksi salak di desa ini dijual dalam bentuk buah segar dan sebagaian lagi dijual dalam bentuk olahan yaitu dodol salak.

Dodol salak merupakan olahan buah salak menjadi makanan. Masyarakat Desa Bagorejo menyebut olahan salak ini sebagai jenang salak. Olahan dodol salak dijadikan alternatif oleh beberapa petani ketika panen raya dan harga salak cenderung rendah.

Produksi salak di Desa Bagorejo sangat fluktuatif dari tahun ke tahun. Di lokasi penelitian tidak dilakukan pengairan maupun pengobatan dalam usahatani salak. Berdasarkan hal tersebut maka usahatani salak tersebut perlu dikaji mengenai kelayakan usahanya karena dalam usahatani salak terdapat beberapa kendala yang disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal. Analisis sensitivitas kelayakan usahatani salak juga perlu dilakukan untuk mengetahui ke-pekaan terhadap penurunan harga salak dan penurunan produksi salak. Selain itu, perlu dilakukan analisis mengenai nilai tambah salak sehingga dapat diketahui besarnya nilai tambah salak ketika dilakukan pengolahan menjadi dodol salak. Dengan

diketahui layak atau tidaknya usahatani salak dan besarnya nilai tambah, maka akan dapat membantu perencanaan pengembangan komoditas salak di masa yang akan datang.

Berdasarkan hal tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui (1) kelayakan finansial usahatani salak (2) sensitivitas kelayakan usahatani salak, (3) nilai tambah salak di Desa Bagorejo dan (4) strategi pengembangan usahatani dan pengolahan komoditas salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian menggunakan metode deskriptif dan analitis. Metode diskriptif digunakan untuk menemukan fakta dengan interpretasi yang tepat. Metode analitis digunakan untuk menguji hipotesis dan mengadakan interpretasi yang lebih mendalam tentang hubungan-hubungan antar fenomena (Nazir, 2005).

Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive method*). Lokasi penelitian ini dilakukan di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember. Penentuan lokasi penelitian tersebut didasarkan atas pertimbangan bahwa Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas merupakan salah satu sentra produksi salak di Kabupaten Jember.

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode *Simple Random Sampling*. Menurut Zuriah (2009), *Simple Random Sampling* adalah teknik untuk mendapatkan sampel yang langsung dilakukan pada unit *sampling*. Setiap unit *sampling* sebagai unsur populasi yang memperoleh peluang yang sama untuk menjadi sampel atau untuk mewakili populasi. Menurut Masyhuri dan Zainuddin (2008), syarat utama pada penarikan acak sederhana ini adalah keadaan populasi homogen baik secara kuantitatif maupun secara kualitatif.

Untuk menentukan jumlah sampel, maka digunakan formulasi Slovin (Umar, 2004):

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Dimana :

n : ukuran sampel

N : ukuran populasi

E : presentase kelonggaran ketelitian karena pengambilan sampel masih dapat ditolerir (15%)

Berdasarkan perhitungan, maka dapat diketahui besarnya sampel yang dapat diambil. Jumlah sampel adalah sebanyak 30 petani dari 90 petani. Metode *Simple Random Sampling* ini digunakan dalam pengambilan sampel untuk analisis kelayakan finansial. Pengambilan sampel yang digunakan untuk mengetahui nilai tambah pengolahan salak dan strategi pengembangan usahatani dan pengolahan salak adalah dengan cara disengaja (*purposive*), dengan pertimbangan responden adalah *key person* atau orang-orang yang terlibat langsung atau mempunyai kemampuan dan mengerti permasalahan yang terkait.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh secara langsung melalui wawancara kepada responden dan *key person*. Data sekunder merupakan data pelengkap yang diperoleh dari instansi atau lembaga terkait.

Teknik pengumpulan data terdiri dari wawancara, dan observasi. Wawancara yaitu pengumpulan data dengan mendatangi responden secara langsung untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan. Observasi yaitu pengumpulan data melalui pengamatan langsung pada obyek penelitian. Studi literatur, yaitu pengumpulan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.

Metode analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut.

1. Pendapatan Usahatani Salak

Analisis pendapatan yang diperoleh petani dalam berusahatani salak pada tahun 2013, dengan asumsi bahwa biaya penyusutan dikesampingkan. Analisis ini menggunakan analisis pendapatan dengan formulasi (Soekartawi, 1995):

$$Y = TR - TC$$

$$TR = P.Q$$

$$TC = TFC + TVC$$

Dimana :

- Y = Pendapatan (Rp/ha)
P = Harga salak (Rp/buah)
Q = Jumlah salak yang dijual (kg/ha)
TR = Total penerimaan (Rp/ha)
TC = Total biaya (Rp/ha)
TFC = Total biaya tetap (Rp)
TVC = Total biaya variabel (Rp/ha)

2. Kelayakan Finansial Usahatani Salak

a. *Net Present Value* (NPV)

Cara perhitungan NPV adalah sebagai berikut (Gray *et. al* (2002):

$$NPV = \sum_{t=0}^n (Net\ Benefit)(DF)$$

Dimana :

- NPV = *Net Present Value*
DF = Tingkat suku bunga yang berlaku (%)

b. *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C)

Cara perhitungan *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C) adalah sebagai berikut (Gray *et. al*, 2002):

$$Net\ B/C = \frac{\sum_{t=0}^n NPV (+)}{\sum_{t=0}^n NPV (-)}$$

Dimana :

- Net B/C = *Net Benefit Cost Ratio*
NPV (+) = Nilai NPV + (Rp)
NPV (-) = Nilai NPV - (Rp)

c. *Internal Rate of Return* (IRR)

Cara perhitungan *Internal Rate of Return* (IRR) adalah sebagai berikut (Ibrahim, 2003):

$$IRR = i_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (i_2 - i_1)$$

Dimana :

- IRR = *Internal Rate of Return*
 i_1 = *Discount faktor* dimana diperoleh nilai NPV+ (%)
 i_2 = *Discount faktor* dimana diperoleh nilai NPV- (%)
NPV₁ = Nilai NPV + (Rp)
NPV₂ = Nilai NPV - (Rp)

d. *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C)

Cara perhitungan *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C) adalah sebagai berikut (Ibrahim, 2003):

$$Gross\ B/C = \frac{\sum_{t=0}^n PV (+)}{\sum_{t=0}^n PV (-)}$$

Dimana :

Gross B/C = *Gross Benefit Cost Ratio*

PV (+) = *Present Value* (+)

PV (-) = *Present Value* (-)

e. *Profability Ratio* (PR)

Cara perhitungan *Profability Ratio* (PR) adalah sebagai berikut (Ibrahim, 2003):

$$PR = \frac{PV\ Net\ Benefit}{PV\ Investasi}$$

f. *Payback Period* (PP)

Cara perhitungan *Payback Period* (PP) adalah sebagai berikut (Ibrahim, 2003):

$$PP = \frac{Investasi}{Net\ Benefit\ Rata - Rata\ per\ Tahun}$$

3. Sensitivitas Usahatani Salak

Analisis sensitivitas dimaksudkan untuk mengkaji perubahan unsur-unsur terhadap keputusan yang dipilih. Pada analisis ini nantinya akan dilakukan perubahan jumlah produksi salak yaitu penurunan jumlah produksi salak sebesar (10%), dan perubahan harga salak yaitu penurunan harga jual salak sebesar (5%).

4. Nilai Tambah Pengolahan Salak

Nilai tambah pada pengolahan salak menjadi dodol salak, digunakan analisis nilai tambah dengan formulasi sebagai berikut (Sudiyono, 2002):

$$VA = NP - IC$$

Dimana :

- VA = *Value Added* (Rp/Kg bahan baku)
NP = Nilai Produksi (Rp/Kg bahan baku)
IC = *Intermediate Cost* yaitu biaya-biaya yang menunjang dalam proses produksi selain biaya tenaga kerja (Rp/Kg bahan baku)

5. Strategi Pengembangan Komoditas Salak

Untuk mengetahui strategi pengembangan komoditas salak digunakan analisis *Force Field Analysis* (FFA). Menurut Sianipar dan Entang (2008), analisis FFA adalah suatu alat yang tepat digunakan untuk merencanakan perubahan. Penilaian terhadap faktor-faktor melalui metode *Likert*. Skala nilai yang lazim dipakai antara 1 – 5. Model skala nilai tersebut kemudian dikonversikan dalam angka yaitu:

- 5 : sangat tinggi nilai dukungan atau nilai keterkaitan
- 4 : tinggi nilai dukungan atau nilai keterkaitan
- 3 : cukup tinggi nilai dukungan atau nilai keterkaitan
- 2 : rendah nilai dukungan atau nilai keterkaitan
- 1 : sangat rendah nilai dukungan atau nilai keterkaitan

Penilaian faktor pendorong dan penghambat:

a. NF (Nilai Faktor)

Penilaian NF dilakukan dengan memakai model *rating scale* 1 hingga 5 atau melalui teknik komparasi.

b. BF (Bobot Faktor)

Penilaian BF dapat dinyatakan dalam bilangan desimal atau persentase. Rumus dalam menentukan BF yaitu:

$$BF = \frac{NF}{\sum NF} \times 100\%$$

c. ND (Nilai Dukungan)

ND ditentukan melalui wawancara dengan responden yaitu pelaku yang terkait dengan pengolahan salak.

d. NBD (Nilai Bobot Dukungan)

NBD dapat ditentukan dengan rumus:

$$NBD = ND \times BF$$

e. NK (Nilai Keterkaitan)

NK ditentukan dengan keterkaitan antara faktor pendorong dan penghambat. Nilai tiap faktor menggunakan rentang nilai antara 1 hingga 5.

f. TNK (Total Nilai Keterkaitan)

TNK ditentukan dari jumlah total nilai keterkaitan.

g. NRK (Nilai Rata-Rata Keterkaitan)

NRK tiap faktor dapat ditentukan dengan rumus:

$$NRK = \frac{TNK}{\sum N - 1}$$

Keterangan:

TNK : Total Nilai Keterkaitan

$\sum N$: jumlah faktor pendorong dan penghambat yang dinilai

h. NBK (Nilai Bobot Keterkaitan)

NBK tiap faktor dapat ditentukan dengan rumus:

$$NBK = NRK \times BF$$

i. TNB (Total Nilai Bobot)

TNB tiap faktor dapat ditentukan dengan rumus:

$$TNB = NBD + NBK$$

Berdasarkan besarnya TNB pada tiap-tiap faktor maka dapat dipilih faktor yang memiliki TNB paling besar sebagai faktor kunci keberhasilan (FKK) yang dapat dijadikan sebagai penentu strategi atau solusi dari adanya faktor pendorong dan faktor penghambat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendapatan Usahatani Salak

Pada penelitian ini biaya tetap terdiri dari biaya bibit, biaya pajak tanah, dan biaya peralatan. Biaya variabel tersebut meliputi biaya pupuk, dan biaya tenaga kerja. Tinggi rendahnya penerimaan yang diterima petani dan juga besar kecilnya biaya yang dikeluarkan petani salak akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Besarnya nilai pendapatan yang diterima oleh petani responden pada musim panen tahun 2013 dapat dilihat pada Tabel 1.

Berdasarkan Tabel 1 dapat diketahui bahwa nilai rata-rata penerimaan usahatani salak di Desa Bagorejo Kecamatan Bagorejo Kabupaten Jember adalah Rp 3.106.555,- atau setara dengan Rp 14.793.119,- per hektar pada musim panen tahun 2013. Nilai penerimaan tersebut merupakan nilai sebenarnya. Penerimaan usahatani salak diperoleh dari perkalian antara hasil produksi (per kilogram) dengan harga jual, dan rata-rata besarnya biaya produksi pada usahatani salak adalah Rp 804.666,- atau setara dengan Rp 3.831.746,- per hektar. Rata-rata besarnya pendapatan petani yaitu sebesar Rp 2.302.888,- atau setara dengan Rp 10.961.373,-. Besarnya tingkat pendapatan yang menunjukkan nilai positif berarti total penerimaan yang diperoleh pada kegiatan usahatani salak lebih besar dari total biaya produksi yang dikeluarkan pada kegiatan usahatani tersebut. Hal tersebut menunjukkan bahwa secara umum kegiatan usahatani salak di Desa Bagorejo adalah menguntungkan.

Tabel 1. Rata-rata Pendapatan Usahatani Salak pada Musim Panen Tahun 2013

No.	Uraian	Nilai (per Hektar)
1	Produksi	6.595,24 Kg
2	Harga Jual	Rp 2.243
3	Total Biaya	Rp 3.831.746,03
4	Penerimaan	Rp 14.793.119,05
5	Pendapatan	Rp 10.961.373,02

Sumber: Data Primer Diolah tahun 2014

Kelayakan Finansial Usahatani Salak

Penentuan kelayakan finansial usahatani salak di Desa Bagorejo digunakan beberapa kriteria investasi. Kriteria investasi tersebut meliputi: NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, PR, dan PP. *Discount rate* yang berlaku pada saat penelitian yaitu sebesar (12,3%). Hasil analisis kelayakan finansial usahatani salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil Analisis Kelayakan Finansial

Kriteria Investasi	Nilai	Ket.
NPV	Rp 3.136340,42	Layak
Net B/C	1,64	Layak
Gross B/C	1,30	Layak
IRR	19,76%	Layak
PR	1,72	Layak
PP	5,1	Layak

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2014

Berdasarkan hasil analisis kelayakan finansial usahatani salak di Desa Bagorejo yaitu pada Tabel 2 dapat diuraikan sebagai berikut:

1. *Net Present Value* (NPV)

Hasil analisis finansial menunjukkan bahwa nilai NPV yang diperoleh sebesar Rp 3.136.340,42,-. Hal ini menunjukkan bahwa usahatani salak di Desa Bagorejo menguntungkan yaitu keuntungan bersih sekarang lebih dari nol ($NPV > 0$) sehingga dapat dikatakan layak untuk diusahakan. Meskipun pada kenyataannya usahatani salak di Desa Bagorejo kurang dirawat secara intensif, namun tanaman

salak tetap memberikan keuntungan secara finansial. Nilai NPV tersebut akan dapat lebih tinggi apabila usahatani salak lebih diperhatikan perawatannya oleh petani sehingga produksi salak lebih meningkat.

2. *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C)

Berdasarkan hasil analisis, besarnya nilai Net B/C yang diperoleh dari usahatani salak di Desa Bagorejo adalah 1,64. Artinya output yang dihasilkan lebih besar 1,64 kali lipat dari biaya atau input yang dikeluarkan. Usahatani salak di Desa Bagorejo dapat dikatakan layak secara finansial untuk diusahakan karena nilai Net B/C lebih besar dari 1 ($Net\ B/C > 1$).

Nilai Net B/C dari usahatani salak di Desa Bagorejo kecil dari karena di lokasi penelitian usahatani salak tidak dilakukan pengobatan maupun pengairan sehingga produksinya lebih kecil dari kondisi normal.

3. *Gross Benefit Cost Ratio* (Gross B/C)

Berdasarkan hasil analisis, besarnya nilai Gross B/C adalah sebesar 1,30. Artinya setiap Rp 1.000.000,- biaya yang dikeluarkan akan menghasilkan penerimaan sebesar Rp 1.300.000,-. Hal tersebut juga menunjukkan bahwa usahatani salak menguntungkan dan memberikan manfaat kotor lebih besar 1,30 kali lipat dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan untuk usahatani salak. Sehingga usahatani salak memiliki peluang untuk diusahakan untuk kedepannya khususnya di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas.

4. *Internal Rate of Return* (IRR)

Berdasarkan hasil analisis yaitu pada Tabel 2, nilai IRR adalah sebesar (19,76%). Artinya usahatani salak menguntungkan diatas suku bunga kredit namun hanya mampu mencapai keuntungan hingga suku bunga di bawah (19,76%). Nilai tersebut lebih tinggi dari suku bunga bank yang berlaku (12,3%) sehingga penerimaan yang diterima dalam usahatani salak mampu menutupi biaya yang dikeluarkan.

5. *Provitability Ratio* (PR)

Berdasarkan perhitungan, nilai PR adalah sebesar 1,72. Artinya setiap pengeluaran biaya Rp 1,- untuk investasi maka akan dideproleh keuntungan Rp 1,72,-. Hal tersebut menunjukkan bahwa usahatani salak layak diusahakan selama umur

ekonomis yaitu 20 tahun terhitung dari tahun 2007 hingga tahun 2026.

6. Payback Period (PP)

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa PP sebesar 5,1 tahun. Artinya usahatani salak membutuhkan waktu 5 tahun 1 bulan 6 hari. Hasil tersebut dapat dikatakan layak karena waktu pengembalian modal yang dikeluarkan atau modal investasi kurang dari umur proyek.

Hasil analisis kelayakan finansial dari keenam kriteria investasi menunjukkan bahwa usahatani salak layak untuk diusahakan. Meskipun tanaman salak di lokasi penelitian kurang dirawat secara intensif namun masih memberikan keuntungan. Menurut Agri (2013) dalam bukunya yang berjudul “Peluang Usaha Prospektif Budi Daya Salak” salah satu keunggulan tanaman salak adalah relatif lebih tahan terhadap organisme pengganggu maupun serangan penyakit.

Sensitivitas Usahatani Salak

a. Penurunan Produksi (10%)

Penurunan produksi salak dalam usahatani salak akan mengakibatkan penerimaan dan pendapatan yang diterima oleh petani menurun. Penurunan pendapatan tersebut akan berpengaruh terhadap perkembangan usahatani salak di Desa Bagorejo. Pendapatan yang diterima oleh petani akan berbanding lurus dengan jumlah produksi yang dihasilkan. Dengan adanya penurunan produksi sebesar (10%) dapat digunakan untuk mengetahui perubahan nilai NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, PR, dan PP yang dapat dilihat pada Tabel 3.

Hasil analisis sensitivitas yaitu pada Tabel 3 menunjukkan bahwa kelayakan finansial usahatani salak ketika terjadi penurunan produksi salak sebesar (10%) (variabel lain diasumsikan tetap) adalah layak. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa usahatani salak di Desa Bagorejo tidak sensitif terhadap penurunan produksi sebesar (10%) karena berdasarkan hasil analisis, usahatani salak masih memberikan keuntungan.

Adanya penurunan produksi sebesar (10%) tersebut menjadikan keuntungan yang diterima petani menurun sehingga dalam pengembalian modal, petani membutuhkan

waktu yang lebih lama. Namun, penurunan nilai akibat dari penurunan produksi salak sebesar (10%), tetap menjadikan usahatani salak di Desa Bagorejo layak. Hal ini ditunjukkan dari nilai keenam kriteria investasi yang menunjukkan bahwa usahatani salak tetap dapat dikatakan layak secara finansial meskipun usahatani tersebut mengalami penurunan produksi sebesar (10%). Selain itu, batas persentase kelayakan untuk penurunan produksi adalah hingga nilai (23%), isehingga petani salak dapat terus menjalankan usahatannya.

Tabel 3. Hasil Analisis Sensitivitas Usahatani Salak dengan Penurunan Produksi Sebesar (10%)

Kriteria Investasi	Nilai	Ket.
NPV	Rp 1.780837,57	Layak
Net B/C	1,36	Layak
Gross B/C	1,17	Layak
IRR	16,58%	Layak
PR	1,38	Layak
PP	6,5	Layak

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2014

b. Penurunan Harga Jual (5%)

Tabel 4. Hasil Analisis Sensitivitas dengan Adanya Penurunan Harga Jual Sebesar (5%)

Kriteria Investasi	Nilai	Ket.
NPV	Rp 1.368.025,25	Layak
Net B/C	1,28	Layak
Gross B/C	1,13	Layak
IRR	16,56%	Layak
PR	1,29	Layak
PP	7,0	Layak

Sumber: Data Primer Diolah tahun 2014

Harga jual yang berlaku di pasar sangat mempengaruhi pendapatan petani. Pada saat panen raya, harga jual salak turun, selain itu ukuran buah salak yang diproduksi petani juga akan menentukan harga jual salak tersebut. Peneliti mengasumsikan penurunan harga salak sebesar (5%). Perubahan pendapatan yang diterima petani salak dengan adanya penurunan harga jual salak sebesar (5%) dapat digunakan untuk

mengetahui perubahan nilai NPV, Net B/C, Gross B/C, IRR, PR, dan PP yang dapat dilihat pada Tabel 4.

Hasil analisis yaitu pada Tabel 4 menunjukkan bahwa kelayakan finansial usahatani salak ketika terjadi penurunan harga jual salak sebesar (5%) adalah layak. Hasil analisis tersebut menunjukkan bahwa usahatani salak di Desa Bagorejo tidak sensitif terhadap penurunan harga (5%) karena berdasarkan hasil analisis, usahatani salak masih memberikan keuntungan.

Semua penurunan nilai akibat dari penurunan harga (5%), tetap menjadikan usahatani salak di Desa Bagorejo layak. Hal ini ditunjukkan nilai dari keenam kriteria investasi. Usahatani salak tetap dapat dikatakan layak secara finansial meskipun usahatani tersebut mengalami penurunan harga (5%). Batas persentase sensitivitas kelayakan untuk penurunan harga adalah hingga nilai (14%). Dalam rentang persentase tersebut, usahatani salak masih dalam kategori layak sehingga petani salak dapat menjalankan usahatannya.

Nilai Tambah Pengolahan Salak

Alat-alat yang dibutuhkan dalam proses pengolahan salak menjadi dodol salak antara lain: penggilingan, wajan besar (jedi), ember, baskom, pisau, timbangan, sealer, tungku, saringan, baki, dan pengaduk kayu. Sedangkan biayanya meliputi: biaya bahan baku (buah salak), biaya bahan tambahan, biaya pengemasan, biaya tenaga kerja, biaya bahan bakar, dan biaya transportasi. Analisis nilai tambah pada pengolahan salak menjadi dodol salak menggunakan data per proses produksi. Hasil analisis nilai tambah pengolahan salak menjadi dodol salak dapat dilihat pada Tabel 5.

Berdasarkan Tabel 5 dapat diketahui bahwa nilai tambah rata-rata per kilogram salak yang diolah menjadi dodol salak sebesar Rp 8.169,62. Besarnya nilai tambah tersebut menunjukkan bahwa penerimaan rata-rata pengolah salak dari setiap pengolahan satu kilogram salak sebesar Rp 8.169,62. Besarnya nilai ini disebabkan oleh harga jual dodol salak relatif tinggi yaitu sebesar Rp 30.000,- per kilogram dodol. Sedangkan, biaya yang dikeluarkan untuk biaya produksi masih lebih kecil dari harga

jual dodol. Nilai tambah ini merupakan balas jasa dari faktor manajemen yang melakukan kegiatan pengolahan salak menjadi dodol salak.

Besarnya ratio nilai tambah dari pengolahan salak menjadi dodol salak adalah sebesar (45,16%). Besarnya ratio nilai tambah merupakan bentuk persentase dari besarnya nilai tambah yang diperoleh dalam pengolahan dodol. Besarnya ratio keuntungan adalah (87,01%), artinya setiap 100 kilogram produksi dodol salak yang diproduksi akan diperoleh keuntungan sebesar Rp 870.100,-. Nilai tersebut disebabkan karena nilai tambah yang diperoleh dalam pengolahan dodol relative tinggi. Hasil analisis nilai tambah tersebut menunjukkan bahwa dengan melakukan pengolahan salak menjadi dodol salak akan mendapatkan tambahan nilai produksi yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan menjual buah salak dalam bentuk segar yaitu sebesar Rp 2.000,- per kilogram.

Tabel 5. Nilai Tambah per Kilogram Bahan Baku untuk Pengolahan Dodol Salak

No	Uraian	Nilai (Rp)
1	Nilai Produksi	Rp 18.090,45
2	<i>Intermediate Cost</i>	Rp 9.920,83
3	Nilai Tambah	Rp 8.169,62
4	Ratio Nilai Tambah	45,16%
5	Ratio Keuntungan	87,01%

Sumber: Data Primer Diolah Tahun 2014

Berdasarkan analisis nilai tambah, pengolahan salak menjadi dodol salak dikatakan menguntungkan karena proses produksi tersebut mampu memberikan keuntungan yang lebih besar daripada menjual buah salak dalam bentuk segar. Namun, pada kenyataannya masyarakat petani salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas kurang antusias dalam melakukan pengolahan salak menjadi dodol salak. *Home Industry* dodol salak hanya berjalan selama 7 tahun dan saat ini *home industry* tersebut vakum. Hal tersebut dikarenakan pengolahan salak menjadi dodol salak hanya dilakukan musiman yaitu ketika panen raya salak, sedangkan ketika salak tidak berproduksi *home industry* ini tidak melakukan kegiatan pengolahan.

Masyarakat menyadari bahwa pengolahan salak menjadi dodol salak mampu meningkatkan pendapatan mereka, namun mereka enggan melakukan proses pengolahan tersebut dikarenakan pendapatan yang didapatkan relatif lebih lama pengembaliannya dibandingkan dengan menjual buah salak segar. Lamanya waktu pengembalian pendapatan tersebut dikarenakan proses pemasaran yang kurang efisien.

Strategi Pengembangan Komoditas Salak

Strategi pengembangan ini ditujukan untuk mengetahui langkah yang sebaiknya dilakukan untuk menunjang pengembangan komoditas salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas baik dalam usahatani salak maupun pengolahan salak. Pengembangan komoditas salak tersebut memadukan dua faktor yaitu faktor pendorong dan faktor penghambat. Setiap kegiatan dalam usaha harus diketahui faktor pendorongnya agar dapat mengoptimalkan kegiatan tersebut sehingga kegiatan tersebut dapat lebih berkembang. Para petani dan pengolah salak juga harus memperhatikan faktor-faktor penghambat agar dapat diminimalisir.

Pengembangan komoditas salak di Desa Bagorejo dapat diketahui dengan menganalisis faktor pendorong dan penghambat menggunakan alat analisis FFA (*Force Field Analysis*). Analisis medan kekuatan (FFA) akan memunculkan strategi yang mengoptimalkan pendorong dan

meminimalkan penghambat. Terdapat tujuh faktor pendorong dan tujuh faktor penghambat dalam pengembangan komoditas salak di Desa Bagorejo yang dapat dilihat pada Tabel 7.

Faktor pendorong dalam pengembangan komoditas salak di Desa Bagorejo dapat diartikan sebagai hal yang menjadi kekuatan dan peluang. Faktor-faktor tersebut nantinya akan digunakan untuk menjadi kekuatan kunci keberhasilan dalam pengembangan komoditas salak. Faktor-faktor tersebut meliputi:

1. Kesesuaian Agroklimat (D1)

Sebagian besar areal per-ladangan di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas ditanami tanaman buah-buahan khususnya salak. Hal ini dikarenakan lahan-lahan salak merupakan warisan dari generasi ke generasi. Selain itu kondisi lingkungan di Desa Bagorejo juga sangat mendukung terhadap pertumbuhan tanaman salak. Syarat tumbuh yang diperlukan untuk pertumbuhan tanaman salak dapat dipenuhi secara alami. Desa Bagorejo terletak pada ketinggian tempat 80 m dpl dan memiliki curah hujan 1800 mm per tahun. Suhu optimum adalah 20-30 derajat Celcius dan kelembabannya adalah (80% -90%). Hal ini dikarenakan dalam usahatani salak, petani memanfaatkan tanaman buah lainnya seperti mangga dan rambutan untuk naungan. Kondisi ini sesuai dengan syarat tumbuh salak yang dinyatakan oleh Rukmana (2003) pada bukunya yang berjudul Salak Prospek Agribisnis dan Teknik Usahatani.

Tabel 7. Faktor Pendorong dan Faktor Penghambat Pengembangan Komoditas Salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember

No	Faktor Pendorong	No	Faktor Penghambat
D1	Kesesuaian agroklimat	H1	Bahan baku yang diolah musiman
D2	Perawatan dalam usahatani salak relatif mudah	H2	Tidak ada kepastian pembelian olahan salak
D3	Usahatani salak tidak membutuhkan banyak biaya	H3	Adanya persaingan pasar
D4	Pembuatan olahan salak relatif mudah	H4	Pengolahan terbatas pada dodol salak
D5	Harga olahan salak tinggi	H5	Promosi olahan salak kurang
D6	Adanya asosiasi petani salak	H6	Jangkauan pasar kurang luas
D7	Adanya dukungan pemerintah	H7	Motivasi untuk pengolahan salak kurang

Sumber: Data Primer Diolah tahun 2014

2. Perawatan dalam Usahatani Salak Relatif Mudah

Tanaman salak merupakan tanaman yang berbeda dengan tanaman lain pada umumnya. Tanaman salak merupakan jenis hortikultura dan merupakan tanaman tahunan. Perbedaan tanaman salak dengan tanaman lainnya yaitu tanaman salak tidak membutuhkan perawatan yang intensif seperti tanaman hortikultura lainnya. Perawatan pada tanaman salak meliputi pemupukan, penyiangan dan pemangkasan daun dan pengobatan dan pengawinan. Pemupukan dapat dilakukan 2 kali dalam setahun untuk tanaman yang umurnya lebih dari 3 tahun. Pemangkasan daun dilakukan ketika tanaman salak rimbun dan bisa dilakukan 1 kali dalam setahun. Pengobatan dilakukan setahun sekali agar tanaman salak terbebas dari serangan hama dan penyakit namun masyarakat di Desa Bagorejo tidak melakukan pengobatan. Pengawinan juga dilakukan setahun sekali ketika tanaman berbunga.

3. Usahatani Salak Tidak Mem-butuhkan Banyak Biaya (D3)

Dalam usahatani salak, biaya yang dibutuhkan kecil. Alat-alat yang digunakan sangat sederhana yaitu sabit, cangkul dan keranjang panen. Sedangkan untuk pemupukan hanya dilakukan 2 kali dalam setahun yaitu satu kali untuk pupuk urea setelah panen dan satu kali untuk pupuk organik (pupuk kandang) pada saat tanaman berbunga. Sedangkan untuk obat-obatan, petani tidak pernah melakukan pengobatan sehingga biaya yang dikeluarkan sedikit. Biaya yang paling banyak dikeluarkan adalah biaya untuk tenaga kerja, namun petani disana dalam usahatani salak tidak mengeluarkan biaya untuk tenaga kerja karena pihak keluarga mereka yang melakukan usahatani.

4. Pembuatan Olahan Salak Relatif Mudah (D4)

Produk olahan yang diproduksi di Desa Bagorejo adalah dodol salak. masyarakat menyebut dodol salak dengan sebutan “Jenang Salak” pembuatan dodol salak relatif mudah dilakukan. Rata-rata petani salak di Desa Bagorejo mampu melakukan pembuatan dodol salak. Bahan-bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan dodol salak juga merupakan bahan-bahan

yang familiar yaitu meliputi salak, tepung ketan, kelapa, gula merah, gula pasir dan garam.

5. Harga Olahan Salak Tinggi (D5)

Harga olahan salak yaitu dodol salak relatif tinggi jika dibandingkan dengan harga jual buah salak segar. Harga buah salak segar adalah Rp 2.000,- per kilogram. Sedangkan harga jual dodol salak adalah sebesar Rp 7.500,- per 250 gram. Setiap 99,5 kilogram bahan baku maka akan menghasilkan 60 kg dodol salak (faktor konversi sebesar 0,6). Pengolahan salak menjadi dodol salak akan meningkatkan nilai jual dari buah salak sehingga pengolah salak akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar.

6. Adanya Asosiasi Petani Salak (D6)

Asosiasi petani salak di Desa Bagorejo merupakan wadah untuk petani salak dalam mencapai tujuan bersama yaitu peningkatan produksi dan peningkatan pendapatan untuk petani salak. Melalui asosiasi ini petani mendapatkan bantuan penyuluhan dari Dinas Pertanian dan Dinas Perindustrian, Perdagangan dan ESDM Jember. Penyuluhan yang diberikan oleh pihak Dinas Pertanian adalah penyuluhan secara teknis untuk usahatani salak, sedangkan penyuluhan yang diberikan oleh pihak Disperindag adalah penyuluhan mengenai pengolahan salak. Adanya asosiasi ini sangat membantu petani salak ketika mereka mempunyai masalah dalam usahatani.

7. Adanya Dukungan Pemerintah.

Dukungan pemerintah merupakan upaya yang dilakukan pemerintah dalam rangka mengembangkan potensi di Desa Bagorejo khususnya terkait salak. dukungan pemerintah berupa dukungan secara material maupun non material. Dukungan secara material yaitu adanya bantuan alat yang sudah dianggarkan untuk asosiasi petani salak yaitu bantuan berupa alat penggorengan (*drying pan*) untuk kegiatan pengolahan salak menjadi keripik salak. Bantuan yang sudah terlaksana yaitu bantuan mesin penggiling salak dari Dinas Pertanian untuk pengolahan salak menjadi dodol salak. sedangkan dukungan secara non material adalah berupa bantuan penyuluhan baik dari Dinas Pertanian maupun dari Disperindag.

Faktor penghambat dalam pengembangan komoditas salak di Desa Bagorejo dapat diartikan sebagai hal yang menjadi kelemahan dan ancaman. faktor-faktor penghambat tersebut perlu diidentifikasi untuk membantu mempercepat proses pengembangan sehingga faktor pendorong dapat dijalankan dengan optimal. Faktor-faktor kelemahan tersebut nantinya akan diminimalisir sehingga kunci keberhasilan dari pengembangan komoditas salak dapat dicapai dalam pengembangan komoditas salak. Faktor-faktor penghambat yang teridentifikasi untuk pengembangan usahatani dan pengolahan salak di Desa Bagorejo ada 6, antara lain:

1. Bahan Baku yang Diolah Musiman (H1)

Salak merupakan tanaman tahunan sehingga produksinya musiman. Produksi salak berkisar antara bulan Desember sampai Mei. Akibat produksi buah musiman, maka produksi dodol salak tidak dilakukan secara kontinu. Pengolahan salak hanya dilakukan satu kali dalam satu tahun sehingga ketika tidak musim salak maka *home industry* ini tidak melakukan aktivitas pengolahan.

2. Tidak Ada Kepastian Pembeli Olahan Salak (H2)

Produksi Olahan salak banyak dijual di toko pusat oleh-oleh. Namun tidak semua toko tersebut menerima produk olahan salak dari Desa Bagorejo yaitu dodol salak. Biasanya toko pusat oleh-oleh tersebut hanya berperan sebagai perantara yaitu menjualkan dodol salak ke konsumen. Sehingga produsen menjual dodol salak dengan menitipkan produknya dan jika dalam jangka beberapa bulan dodol tersebut tidak laku, maka dodol tersebut dikembalikan ke produsen. Hal ini merupakan salah satu penghambat yang menjadikan masyarakat enggan melakukan pengolahan salak.

3. Adanya Persaingan Pasar (H3)

Produk oleh-oleh saat ini sangat beragam. Persaingan pasar datang tidak hanya dari produk yang sama tetapi juga dari produk yang berbeda. Jenis makanan untuk oleh-oleh di Kabupaten Jember sangat beragam yaitu tape, prol tape, keripik, dan masih banyak produk makanan lain yang dapat di jadikan oleh-oleh. Selain itu produk olahan salak tidak terbatas pada dodol salak, melainkan banyak jenis olahan salak lainnya

seperti keripik salak, dan minuman sari salak. Produk olahan salak yaitu dodol salak salah satunya diproduksi masyarakat di Desa Bagorejo, namun juga tidak hanya dari Desa Bagorejo, tapi juga ada dari daerah lain misalnya Lumajang dan Bali. Hal inilah yang menjadikan dodol salak memiliki banyak pesaing dalam menarik hati konsumen.

4. Pengolahan hanya terbatas pada Dodol Salak (H4)

Pengolahan salak menjadi produk olahan makanan di Desa Bagorejo hanya terbatas pada dodol salak. Tidak ada olahan makanan lainnya seperti minuman sari salak dan keripik salak. Namun masyarakat di Desa Bagorejo kurang minat dalam pengolahan salak. apabila terdapat diversifikasi olahan makanan dari salak lainnya, maka pendapatan dari pengolahan salak akan lebih besar. Hal ini menjadikan pengolahan salak kurang berkembang karena produk olahannya hanya terbatas pada dodol salak.

5. Promosi Olahan Salak Kurang (H5)

Pemasaran merupakan hal yang penting dalam mendukung sebuah usaha. Salah satu usaha untuk menunjang pemasaran adalah promosi. Promosi akan mengenalkan suatu produk kepada calon konsumen. Olahan dodol salak yang di produksi di Desa Bagorejo tidak dipromosikan. Promosi hanya sebatas banner di rumah industri. Akibat kurangnya promosi untuk dodol salak ini kurang dikenal masyarakat. Sehingga dodol salak masih belum dikenal masyarakat secara luas.

6. Jangkauan Pasar Kurang Luas (H6)

Jangkauan pasar untuk komoditas salak di Desa Bagorejo masih terbilang sempit. Untuk buah salak segar, pemasaran buah salak masih terbatas pada Kabupaten Jember. Ketika musim panen, petani menjual buah salak ke tengkulak sehingga harga jual buah salak rendah yaitu Rp 2.000,- per kilogram. Sedangkan untuk pemasaran dodol salak masih di sekitar Kabupaten Jember. Permintaan terhadap dodol salak sedikit dikarenakan pemasarannya masih terbatas pada sekitar Jember.

7. Motivasi untuk Pengolahan Salak Kurang (H7)

Petani di Desa Bagorejo enggan melakukan pengolahan salak menjadi produk olahan makanan karena jangka waktu

perolehan pendapatan dari proses pengolahan lebih lama. Apabila petani menjual buah salak dalam bentuk segar, petani bisa mendapatkan penghasilan secara cepat dan tidak memerlukan usaha lain untuk pengolahan. Pengolahan salak menjadi produk makanan merupakan hal yang mampu meningkatkan nilai tambah dari buah salak, namun jangka waktunya lebih lama.

Berdasarkan hasil analisis medan kekuatan, maka akan diketahui nilai dari Total Nilai Bobot (TNB) masing-masing faktor. Berdasarkan nilai TNB tersebut maka akan diketahui nilai Faktor Kunci Keberhasilan (FKK) yang didapat dengan cara melihat nilai TNB terbesar. Nilai TNB yang dapat dijadikan sebagai ukuran FKK merupakan nilai TNB rata-rata dari seluruh responden. Berikut ini merupakan tabel hasil analisis medan kekuatan (FFA) yang merupakan rata-rata nilai TNB dari seluruh responden untuk pengembangan komoditas salak di Desa Bagorejo.

Berdasarkan Tabel 8 terlihat bahwa nilai FKK tertinggi yaitu faktor D1 (kesesuaian agroklimat) dengan nilai TNB 1,61. Kesesuaian agroklimat merupakan memiliki nilai bobot yang paling tinggi karena kesesuaian agroklimat merupakan hal

terpenting yang harus terpenuhi. Kesesuaian agroklimat sangat mendorong pertumbuhan dan produksi tanaman salak. Selain faktor pendorong, terdapat pula faktor penghambat yang perlu diminimalisir. Nilai FKK untuk faktor penghambat tertinggi adalah D7 (motivasi untuk pengolahan salak kurang). Nilai TNB untuk faktor tersebut adalah 1,91. Motivasi yang dimiliki petani untuk melakukan pengolahan salak merupakan modal awal yang harus terpenuhi. Apabila motivasi pengolahan salak yang dimiliki petani tinggi, maka usaha untuk melakukan pengolahan salak juga akan terbentuk. Medan kekuatan dari faktor pendorong dan faktor penghambat dapat dilihat pada Gambar 1.

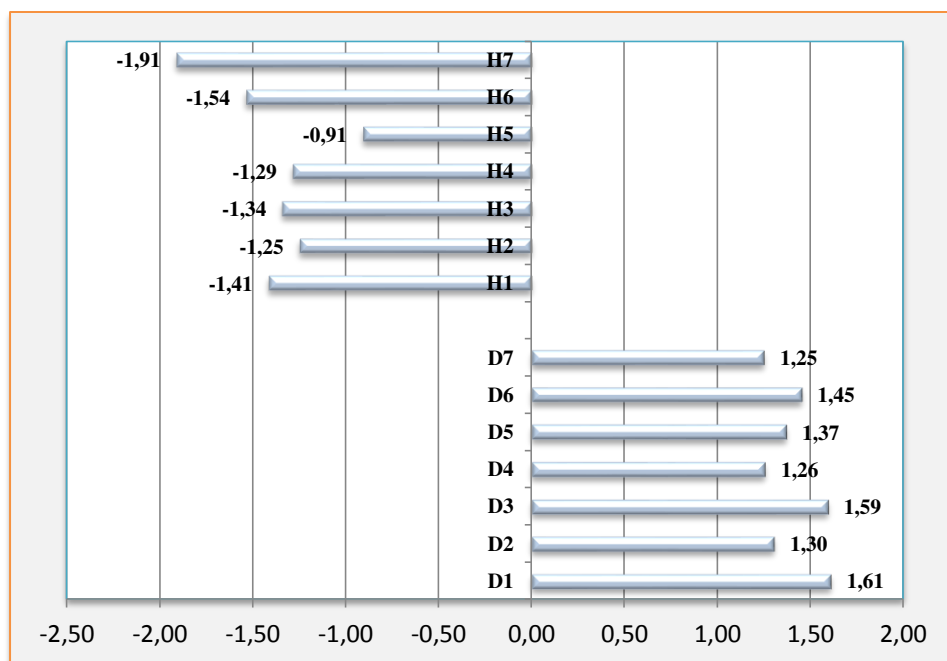
Berdasarkan Gambar 1 nilai FKK dari faktor pendorong yang tertinggi adalah D1 yaitu kesesuaian agroklimat dan faktor penghambat tertinggi adalah H7 yaitu motivasi untuk melakukan pengolahan salak kurang. Jumlah nilai TNB faktor pendorong adalah 9,83 sedangkan jumlah nilai TNB faktor penghambat adalah 9,64. Hal tersebut menunjukkan bahwa jumlah nilai TNB faktor pendorong lebih besar dari jumlah nilai TNB faktor penghambat. Artinya Desa Bangorejo memiliki keunggulan untuk meningkatkan kinerjanya.

Tabel 8. Nilai FKK dari Seluruh Responden untuk Pengembangan Komoditas Salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas

Faktor	TNK	NRK	NBK	TNB	FKK
D1	37.74	6.29	0.96	1.61	1*
D2	37.69	6.28	0.82	1.30	5
D3	44.83	7.47	1.14	1.59	2
D4	42.54	7.09	0.94	1.26	6
D5	41.23	6.87	0.98	1.37	4
D6	39.26	6.54	1.04	1.45	3
D7	40.03	6.67	0.92	1.25	7
Total	283,31	47,22	6,79	9,83	
H1	42.29	7.05	0.93	1.41	3
H2	42.43	7.07	0.93	1.25	6
H3	38.01	6.34	0.94	1.34	4
H4	41.76	6.96	0.96	1.29	5
H5	39.95	6.66	0.73	0.91	7
H6	39.95	6.66	1.06	1.54	2
H7	47.65	7.94	1.31	1.91	1*
Total	292,04	48,67	6,86	9,64	

Sumber: Data Primer Diolah tahun 2014

Keterangan: (*) Nilai FKK Tertinggi



Gambar 1. Medan Kekuatan Komoditas Salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas

Berdasarkan hasil analisis, dapat dirumuskan beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk mendorong faktor pendorong dan meminimalisir faktor penghambat. Beberapa strategi yang dapat dilakukan antara lain:

1. Menghimpun petani untuk melakukan perawatan tanaman salak lebih intensif. Untuk memaksimalkan faktor pendorong maka dapat dilakukan dengan cara menghimpun petani salak untuk melakukan perawatan tanaman salak lebih intensif. Hal ini dikarenakan kondisi alam telah mendukung sehingga mampu menghasilkan salak yang berkualitas dan hasil yang tinggi sehingga pendapatan petani salak pun akan meningkat. Hal ini perlu didukung dengan penyadaran petani akan pentingnya perawatan dalam usahatani agar hasilnya lebih melimpah. Strategi ini dapat mendorong faktor D1 (kesesuaian agroklimat), D2 (perawatan dalam usahatani salak relatif mudah), D3 (usahatani salak tidak membutuhkan banyak biaya), D6 (Adanya asosiasi petani salak), dan D7 (adanya dukungan pemerintah).
Penyuluhan yang ber-kesinambungan dapat dilakukan untuk menginformasikan kepada petani bahwa usahatani salak

akan menguntungkan bila dirawat secara intensif. Penyuluhan dilakukan oleh Dinas Pertanian. Dinas Pertanian melakukan penyuluhan mengenai usahatani salak dan perawatannya. Pihak Dinas Pertanian menginformasikan kepada petani bahwa manfaat dari perawatan usahatani salak yang benar akan dapat meningkatkan produksi salak sehingga akan meningkatkan pendapatan petani.

2. Penyuluhan yang berkesinambungan dan pendampingan kepada pengolah salak. Dalam strategi ini dibutuhkan peran dari pihak Disperindag. Disperindag melakukan penyuluhan yang berkesinambungan mengenai manfaat pengolahan dan teknik pemasarannya. Pihak Disperindag melakukan penyuluhan yang berkesinambungan dan menunjukkan seberapa besar manfaat yang didapat petani ketika petani melakukan pengolahan salak. Tidak hanya penginformasian mengenai manfaat juga, tetapi juga perlu upaya untuk memperbaiki pemasaran olahan salak. Sehingga perlu adanya penyuluhan mengenai pemasaran produk agar pengolah salak mampu memasarkan olahan salak tersebut dengan baik.

Strategi ini dilakukan untuk memaksimalkan faktor pendorong D5 (harga olahan salak tinggi. Strategi ini juga dapat dilakukan untuk meminimalisir faktor penghambat H2 (tidak ada kepastian pembelian olahan salak), H3 (adanya persaingan pasar), H5 (promosi olahan salak kurang), H6 (jangkauan pasar kurang luas), dan H7 (motivasi untuk olahan salak kurang).

3. Dilakukannya diversifikasi olahan salak. Strategi lain yang dapat digunakan untuk meminimalisir faktor penghambat lainnya yaitu dengan melakukan diversifikasi olahan. Sehingga ketika tidak musim salak, maka pengolah dapat tetap memproduksi dengan mengolah bahan baku lain. Keberlanjutan dalam proses produksi ini akan menunjang keberlanjutan usaha pengolahan. Strategi ini merupakan strategi yang digunakan untuk meminimalkan faktor penghambat H1 (bahan baku yang diolah musiman) dan H4 (pengolahan terbatas pada dodol salak).

Kesimpulan

1. Usahatani salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember secara finansial layak untuk diusahakan. Berdasarkan hasil analisis, nilai NPV positif yaitu sebesar Rp 3.136340,42,-. Nilai Net B/C sebesar 1,64; nilai Gross B/C sebesar 1,30; IRR sebesar (19,76%), nilai PR sebesar 1,72 dan PP atau jangka waktu pengembalian modalnya adalah 5,1 tahun atau 5 tahun 1 bulan 6 hari dengan tingkat suku bunga (DF) sebesar (12,3%).
2. Hasil analisis sensitivitas menunjukkan bahwa usahatani salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember tidak sensitif terhadap perubahan penurunan produksi (10%) dan penurunan harga (5%), sehingga usahatani tersebut masih layak untuk diusahakan.
3. Pengolahan salak menjadi dodol salak dapat memberikan nilai tambah. Nilai tambah pada pengolahan salak menjadi dodol salak di Desa Bagorejo Kecamatan Gumukmas Kabupaten Jember adalah

sebesar Rp 8.169,62 per kilogram bahan baku.

4. Strategi pengembangan yang sebaiknya dirumuskan untuk mendukung faktor pendorong dan meminimalisir faktor penghambat antara lain: (1) Menghimpun petani untuk melakukan perawatan tanaman salak lebih intensif, (2) penyuluhan yang berkesinambungan dan pendampingan kepada pengolah salak, dan (3) dilakukannya diversifikasi olahan salak.

DAFTAR PUSTAKA

- Agri, Forum. 2013. *Peluang Usaha Prospektif Budi Daya Salak*. Yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka.
- Gray, Simanjutak, Sabur, Maspaiteella, dan Varley. 2002. *Pengantar Evaluasi Proyek*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.
- Ibrahim, Yacob. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Masyhuri dan Zainuddin. 2008. *Metodologi Penelitian Pendekatan Praktis dan Aplikatif*. Bandung: PT. Refika Aditama.
- Nazir. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sianipar dan Entang. 2008. *Teknik-Teknik Analisis Manajemen*. Jakarta: Lembaga Administrasi Negara Republik Indonesia.
- Soekartawi. 1995. *Analisis Usahatani*. Jakarta: UI-Press.
- Sudiyono, Armand. 2002. *Pemasaran Pertanian*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang.
- Umar, Husein. 2004. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Zuriah, Nurul. 2009. *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.